

Aula 001

Bem vindo à toca do coelho

Data: 07.08.2019



onovo
mercado

Sejam bem-vindos!

**Vai começar aqui o nosso primeiro dia do Desafio.
Vamos mandar brasa nisso daqui!**

Para aqueles que não me conhecem, eu me chamo Ícaro de Carvalho. Sou redator publicitário, marketeiro, responsável por campanhas na internet como o Brasil Paralelo, Código da Riqueza, Portal do Trader, Liberta Global, Avenue Securities e também criador da escola de marketing digital

O Novo Mercado.

Você está aqui hoje porque nós vamos iniciar o nosso Desafio de 0 a 10 mil reais. Quem é que estava no primeiro Desafio? Foi em março, se não me engano, e eu tinha 23 mil pessoas nesse perfil. O Desafio foi magrinho... tinha 100, 200 pessoas na aula, mas foi excelente! Eu tenho certeza que um monte de gente nem me conhecia.

Esse perfil estava *pequenininho*, veio crescendo, as pessoas foram entrando e todo mundo que entrava pedia para repetir o desafio.

O que é esse Desafio de 0 a 10 mil reais em 14 dias?

Nessas duas semanas, nós vamos realizando o passo a passo de um pequeno *lançamento*, de uma pequena *oferta*, de uma pequena ação publicitária. Isso para provar para vocês que é possível fazer a primeira venda na internet. Para provar que é possível os primeiros 10 mil reais, 3 mil reais, mil reais, 100 reais ou 100 mil reais.

O primeiro ponto é: eu acredito muito na micro conquista.

Eu falo *muito* sobre isso nos stories. As pessoas vêm até mim precisando de grandes mudanças

E eu falo: cara, esses planos são todos muitos grandes, não são?

O que eu acredito que as pessoas devam fazer? Começar por micro conquistas! Eu insisto nisso. Para quem não sabe o que são micro conquistas, eu vou explicar para você.

É provável que nos últimos anos, meses, você tenha se **viciado** em se comprometer e não cumprir as coisas.

pulando sete ondinhas, comendo lentilha, vestindo calcinha amarela. Tudo isso para ver se ganhava dinheiro, porque é mais fácil fazer tudo isso do que trabalhar.

O que acontece é que você se torna viciado. Seu cérebro se prepara para que você quebre promessas.

Então você está sempre prometendo coisas: "hoje vou acordar mais cedo, começar a academia, começar meu negócio novo, fazer stories, perder medo do vídeo, de botar a cara aqui, postar conteúdo". E você vai quebrando essas promessas. Quebra porque é difícil, está com a cabeça cheia, o filho ficou doente, tem conta para pagar, tem de ir à farmácia...



Qual é a mensagem que teu cérebro começa a passar para você? "Cara, tudo bem quebrar essa promessa! ".

Quem aqui já não atrasou conta três, quatro vezes e via que os juros eram pequeninhos? "Ah, mais dois, três, quatro reais... ".

O cérebro fica falando que está tudo OK. "Paga o jurinho. Chega mais tarde. Avisa o gerente do banco que você vai atrasar mais 10 minutinhos. Fala para o cliente que estava no trânsito. Coloca a culpa no filho".

Nós temos 14 dias divididos em 2 lances. No dia 7 vocês terão um produto. Vocês já devem ter desenvolvido um produto para que a gente comece a desenvolver a campanha deles.

Vocês vão perceber que eu tenho algumas diferenças, profissionalmente falando, dos influenciadores em geral. Eu não sou um cara muito motivacional. De vez em quando, não que eu queira, mas vocês vão ver eu me atrasar aqui. De vez em quando, eu não vou estar tão motivado assim. Mas eu sou um cara extremamente técnico e a minha proposta é muito **simples**.

Se vocês querem se motivar, saber o seu valor e o seu propósito, o que o coração de vocês pede... Não é aqui! Tem um monte de gente que faz isso muito bem. O Joel Moraes está aqui para isso. Agora, aqui a proposta é simples! Você já sabe o que quer ou já sabe que quer.

■ **"Ícaro, eu não sei o que eu quero! ".**

Beleza, nós temos 3 aulas só para você descobrir. Agora, você já sabe que você quer, nós temos 14 dias e você vai abrir esse carrinho e fazer a sua oferta.

Se você tem produto físico, uma loja: **nós vamos fazer** a landing page, as campanhas do Google. Se você é afiliado: você vai escolher o teu produto, fazer teu lançamento. Se você tem medo de se comunicar aqui no Instagram, você vai começar.

Aqui é uma coisa à prova de desculpas. Essas são as palavrinhas mais poderosas que eu conheço. Beleza?

O que eu quero falar hoje? Vamos começar respondendo 3 perguntas que vocês fazem muito para mim. Eu duvido que das 3.000 pessoas que estão aqui pelo menos metade não tenha feito essa pergunta:

■ *É para usar perfil pessoal ou perfil profissional?*

Quem já fez essa pergunta? Quem tem essa dúvida?

As pessoas me fazem demais essa pergunta. E a minha posição é quase sempre a mesma: faz perfil pessoal. Eu já começo o Desafio sem esconder ouro nenhum e batendo nas perguntas que mais me fazem.

Por que perfil pessoal? Porque certa vez eu ouvi de um cara que está aqui nessa live, o Joel Moraes, que os 3 Ps mais importantes do marketing são:

PESSOAS PRECISAM DE PESSOAS



Olha os modelos bem-sucedidos de comunicação aqui na internet. Eu tenho muito orgulho de seguir alguns deles. Por exemplo, qual é o perfil da empresa da nutricionista Lara Nesteruk? Qual é o perfil da empresa do Ítalo? Qual é o perfil de consultório do Dr. Ítalo Marsili? Ou do Dr. Ícaro Marsili? Qual é o perfil da loja da Nati Voza? E da Carol Cantelli? Qual é o perfil desse pessoal de sobrenomes estrangeiros? O que essa turma toda tem em **comum?**

Eles falam de ser humano para ser humano. De pessoa para pessoa. É mais fácil trabalhar assim.

"Eu tenho que apagar o perfil da minha empresa e ficar só no pessoal? No pessoal tem a minha tia, meu irmão e eles me chamam de blogueirinha!". A gente vai começar a combater isso amanhã. Vamos combater esse monte de medinhos que você tem de dar certo, esse monte de sabotagem que você tem na cabeça. Vamos combater esse "tenho vergonha de gravar stories"

Preste atenção nisso e comece a anotar nos papeizinhos:

a verdade é que você não tem vergonha de gravar stories, você tem vergonha que as pessoas te vejam gravando stories. Você tem vergonha de parecer idiota quando pega a câmera do celular e as pessoas veem que você está tentando fazer alguma coisa.

Eu tenho certeza absoluta que as pessoas que mais te criticam são aquelas que não fazem **PORRA NENHUMA**. É aquele cara que é fodido no trabalho, é aquele cara que não tem perspectiva, é aquele cara do "seu sobrinho passou no Banco do Brasil, agora ele está seguro e tem concurso público!". É essa pessoa que vai tentar te desmotivar. É essa pessoa que você permite que tire a tua motivação.

500k

E aí vem outro ponto: você olha para cima e vê esses perfis todos (Bruno, Joel) e vê 100, 200, 300, 400 mil seguidores. E você pensa "eu não vou conseguir".

Eu hesitei. Eu, eu, Ícaro, hesitei de vir para o Instagram. Eu pensei assim: no Instagram só tem gente bonita, sarada, trincada, comendo aquelas frutinhas azuis, aquele povo que toma sorvete de iogurte azedo com castanhas do Butão. Pensei que não era lugar para mim, que sou só um redator, que só sei escrever. Eu não tô no shape. Eu não vou tirar foto como todo mundo, dando risada e olhando para o teto. Eu nem sei o que tem no teto de tão engraçado assim.

O Bruno Perini está comentando aqui que sofria com isso no quartel. A história dele é fantástica porque é a síntese da história de muita gente aqui.

Ninguém, **ninguém quer que você fique muito bem.** Essa foi a base da primeira aula do nosso TPD (Transformando Palavras em Dinheiro). Presta atenção nisso aqui: as pessoas não têm inveja da riqueza do Donald Trump, do Bill Gates. Eles são americanos. Estão longe. Ele é o Bill Gates.

Agora, se você começa a melhorar, ganhar uma grana, fazer negócios e ter mais clientes, o teu primo tem inveja de você. Às vezes até seu irmão ou seu pai, teus amigos. O cara que estudou na mesma escola ou na mesma faculdade que você. **Por quê?** Porque se você dá certo e ele não, significa que a culpa é do cara. É como se você gritasse na cara dele:

**você começou no mesmo lugar que eu
fiz a mesma escola, teve as mesmas professorinhas...
E eu estou indo, mas você não. Entende?**

Começa a perceber que você não faz as coisas. Talvez você não vá até o fim desse Desafio porque em algum momento alguém vai falar para você fazer algo útil, "esse pessoal só fica fazendo live, vai trabalhar! ". Então você não tem tanta vergonha de começar, você tem vergonha que as pessoas te vejam começando. Você tem de ignorar as pessoas que vão te criticar, porque elas vão mesmo. E você tem de se incentivar e ser incentivado pelas pessoas que já estão lá em cima.

Tem um rapaz aqui no chat falando assim: **"eu sou esse cara que tem inveja"**. Cara, o principal muro de um invejoso você já transpôs. O que o invejoso faz? Ele morre, mas não admite a inveja.

A inveja é vergonhosa. Eu posso até me orgulhar de tomar uma cerveja – ontem eu pulei a dieta e tomei uma garrafinha

– ou de ter um pouquinho de preguiça, mas admitir que é invejoso é muito feio. Ele guarda à sete chaves. Tranca tudo e nega. Então esse rapaz que admitiu fez a coisa mais difícil de todas: reconhecer que é esse cara que tem inveja. É o primeiro passo.

*Você percebe que justamente as pessoas que mais tiram a sua motivação, que mais te sentenciam, que mais apontam os dedos, são as que menos **fazem**.*

Eu nunca vou me esquecer quando tinha uma loja de construção. Isso há muito tempo. Tinha um vendedor que era assim: um cara que não gostava do trabalho, não se sentia realizado, fazia aquilo por grana, achava que não era a vocação dele. O único prazer que sentia era não fazer aquilo que estava fazendo. E aí, quando o Neymar sofreu uma lesão, o cara virou e falou **“tomara que ele quebre a perna e acabe a carreira dele”**. O cara quer que os outros se fodam.

Quem aqui aprendeu sobre grana ou sobre sucesso na escola? A escola nasceu para te foder. Eu só me fodi na escola. Pode ter um monte de gente que fez a escola e foi super legal. Olha, eu só me fodi. Por quê? Me ensinavam prisma, mas não ensinavam a preencher um cheque. Me ensinavam logaritmo. Até hoje eu não sei o que é log. Log do quê? Não ensinavam a diferença entre um CDB e um CDI.

Quem aqui fez faculdade? Quem aqui pagou a faculdade inteira? Olha, tem 4.000 pessoas e eu vou te fazer uma pergunta e você anota aí bonitinho para sua vida. Todo mundo fez faculdade de **2, 3, 4, 5, 6** anos. Olha a Lara! Fez faculdade, se formou, pegou aqueles patinetes, pegou aquele cara trincado e ficou tão bem-sucedida que tem uma estátua que fica girando queijinho para ela. Mas eu vou fazer essa pergunta para ela e para todos vocês.

Quem aqui aprendeu a vender e a captar cliente na faculdade?
Quem aprendeu a fazer dinheiro na faculdade?

Isso é muito maluco porque é um sistema feito para **não funcionar**. Você vai lá e entra na escola. Tem um monte de professor que está odiando aquela merda. Que nem sabe o porquê de estar ali, mas está te dando aula. Qualquer coisa que você levante a mão e pergunte: "por que eu vou aprender isso? ". Ele vai falar: "**FODA-SE**. Você vai aprender para passar no vestibular, se não você vai ser um merda". As crianças todas fodidas porque elas acham que se não passarem numa Federal aos 17 anos, a vida deles acabou.

*O cara acha de fato que se não passar numa Federal aos 17 anos, a vida acabou.
"Eu vou ser treineiro se não minha vida vai acabar".*

A gente vai aprender isso na aula 3. Vocês têm muito medo de tomar decisão. Vocês acham que qualquer decisão errada arruína sua vida. "Ícaro, tenho 18 anos, estou no primeiro semestre da faculdade, mas não estou gostando. Será que eu paro? ". A faculdade tem 5 anos, velho. Você tem 17 e já está com medo de tomar a decisão.

É um sistema que **não** funciona. Você entra na escola e o cara fala que você tem que aprender pra passar no vestibular. Aí, você vai lá e passa no maldito do vestibular. Ou entra naquelas que é só passar na frente que já está aprovado. Passou. Isso vale para as melhores também. Só que quando você entra na faculdade, começa a viver um sistema muito maluco. Começam a te ensinar mais um monte de coisas, mais úteis e mais práticas até. Mas sabe o que é engraçado?

Os caras não te ensinam a atender, a prospectar, a negociar, como funciona um contrato, a ganhar dinheiro, a perder a vergonha de pedir dinheiro.

É engraçado. A minha esposa às vezes tem de conversar com arquitetos, nutricionistas, terapeutas por causa dos tratamentos do Matteo e tal. E toda essa galera tem vergonha de **pedir dinheiro**. Você fala com o arquiteto, um artista, pede o orçamento e fica uma enrolação. Cara, só dá o orçamento, depois a gente vai negociar para cacete e falar de dinheiro.



Então assim, não te ensinaram o básico.

O que eu falei? Pega o papelzinho e **anota** quantas vezes a faculdade te ensinou a fazer coisas reais: captar cliente, cobrar, boleto, como fazer o imposto de renda. Você paga 27,5% ou cria PJ? Qual é a diferença? Nunca, nunca, nunca.

"Ai, vou para o Ministério do Trabalho fazer um relatório sobre a Audiência da Dona Cleide que está pedindo a comida porque o Edson fugiu e o filho dele...". Mas como é que eu consigo chegar na Dona Cleide? E como é que eu faço para o meu escritório **chegar** na Dona Cleide? *"Foda-se. Te vira. Você entrou aqui para ser advogado, não para virar vendedor, fazer propaganda e essas coisas vulgares"*. Também vamos perder o medo disso ao longo desse Desafio.

Então são diversas coisas que te ensinaram errado desde o começo e que a gente vem quebrando ponto a ponto.

Uma coisa importante: ao final de cada aula, eu vou deixar para vocês algumas coisas. Uma atividade que vocês devem cumprir para a próxima aula – cumpram de verdade! Eu mesmo sou desses caras que acha atividade uma bobagem. Não é, faça. A maioria delas não vai tomar muito tempo. Vou deixar também uma recomendação de vídeo que complementa o conteúdo.

Quando essa live acabar não vai ficar gravada aqui no Instagram. Eu vou fazer o download dela e subir na **página** do desafio. Assim vocês podem ver em outros dispositivos, com as recomendações. E mais tarde vocês vão entender isso, porque a gente põe pixel ali e conseguimos ver quem assistiu a mais ou menos aulas.

Também vou deixar uma recomendação de livro. Vou tentar os 14 dias, né? Sempre seguindo uma ordem lógica, do mais simples ao mais complexo. Óbvio que vocês não vão ler, mas depois com as gravações, vocês podem ver a aula e ler o livro. Basicamente vocês têm um lançamentinho do começo ao fim aqui

Aqui o primeiro livro. Vocês vão começar por esse: **Nocaute**. O livro é desse senhor com nome de rico, Gary Vaynerchuk. Na verdade, é nome de República Soviética, mas... olha, eu trabalhei esse livro. Rabisco mesmo! Eu não vendo meus livros, eu fico acumulando que nem aqueles caras de programa de gente acumuladora, acha até gato morto embaixo dos livros. Esse é o primeiro livro porque ele é um manualzinho. Vai te ensinar exatamente como é que você faz o que a Lara, o Perini, a Malu e o Joel fazem **naturalmente**.

■ Vocês **vão** entender que as pessoas se interessam pela vida, pelo pensamento, pela comunicação das outras pessoas.

Qual foi a última vez que você entrou num Instagram de ferragens e ficou vendo umas propagandas assim: "olha a promoção desses tubos de alumínio 20mm! Curte aqui se você quer esse tubo!"? *Enfia o tubo, meu velho! Ninguém quer um tubo*

As pessoas querem ver coisas, falar com pessoas, as pessoas querem acompanhar a conquista das pessoas. As pessoas querem acompanhar conteúdo. Na próxima aula eu vou explicar o porquê do **Clube dos 50** e como utilizá-lo corretamente.



Então, primeiro livro: Nocaute –Gary Vaynerchuk.



Primeiro vídeo: Abundância é o Nosso Futuro do Peter Diamandis. Nele vocês vão aprender porque que nunca a internet foi tão lucrativa. E porque essa é a grande vitrine do mundo. Em qualquer lugar que você esteja hoje, você olha ao redor, e as pessoas só olham para a tela de um celular. Simples assim.

Essa é a grande **vitrine** do mundo. Tem 4.400 pessoas assistindo a isso aqui. Cada uma na sua casa. Detalhe: às 8 da manhã. Não é naqueles horários onde ninguém foi trabalhar. Tem um monte de gente aqui a caminho do trabalho ou chegando no trabalho. É nesse horário porque eu não acordo às 5 da manhã, eu acordo às 8 da manhã. É uma hora que o Matteo não começou a destruir tudo por aqui

Essa é a grande vitrine do mundo. O meu pai tem um consultório. Está sempre chapado de gente. Talvez o meu pai não atenda 4.000 pessoas por mês.

Essa é a grande vitrine!

Às vezes as pessoas falam que isso é coisa de blogueirinha, que não dá certo, que é bobagem. Em 99% das vezes elas nunca tentaram e cagam de medo de tentar. Por quê? Porque é exposição.

Quando o Ítalo faz o Pancadão e revoluciona a maneira de se comunicar – o cara vai num estúdio, contrata decoração, pega três equipamentos, pega um slider fodido, chama uma menina linda para cantar, chama entrevistado, bota plateia. Aí, no meio do programa, ele chama um link com

Maringá. O link dá delay. O que o cretino faz? Goza. Não olha tudo que está sendo feito. Olha para o erro que teve ali. E sabe o que é engraçado? ? O Ítalo começou aqui fazendo live para **40 pessoas**, agora está lá no estúdio. E olha, vão continuar acontecendo erros, problemas e imprevistos. Como aqui: pode cair a internet! Mas no ano que vem, ele vai estar em outro lugar, porque ele continua fazendo, tentando e aprendendo.

O filho da puta que só fica encontrando erro continua no mesmo canto. Eu aposto que vocês conhecem pessoas que só reclamam, que são negativas. Você volta ano após ano e sua vida vai mudando: casa, filhos, vai tudo mudando. E o cara continua lá, no mesmo canto.

O Raul está aqui e traduz livros do Chesterton, que diz que o orgulho é o pior de todos os pecados capitais. De todas as nossas falhas, o orgulho é o pior, porque o orgulho é o único pecado que torna todos os outros insuportáveis.

É o único lançamento de marketing digital que fala de literatura nessa porra! E quem não lê vai aprender a ler. Vai parar de ler esses livrinhos de "ai, eu sou muito fodido". Vai ler livro de verdade. Aumenta o imaginário, aprende a pensar e falar com mais clareza, aumentar o vocabulário. Parar de falar tipo e foda para tudo. Parar de falar que nem criança. Falar como um adulto.

Vocês têm algumas batalhas nesses próximos 14 dias. Essa aula é um pouco maior porque estamos explicando as regras disso tudo.

Mas as principais **batalhas** são sobre as pessoas que vão te julgar. Sabe o que é engraçado? No primeiro Desafio, havia pessoas que estavam perto de mim. Essas pessoas nos olharam e falaram "Ah! Isso aí é desafio de Instagram". Os caras me viram com **20 mil pessoas. Hoje o perfil tem 150 mil**. Aí os caras querem fazer o tal desafio de Instagram. Por quê? Porque vocês nunca fazem no começo, né? Só fazem quando não dá mais tempo.

Um monte de gente vem aqui e fala que está fodido, sem grana, acabado, tá foda. Aí pergunta: "posso empreender no marketing digital?". Porra... ninguém vem pelo amor, não é? Vem todo mundo pela **dor**. Todo mundo começa a pensar em fazer alguma coisa quando está sem grana. Quantos amigos meus falaram: "Ícaro eu tenho emprego, foda-se!". Caralho, tua vida inteira, tua família inteira, tudo teu se sustenta sobre esse único empreguinho que teu chefe nem gosta de você e você está tranquilo? Tá dormindo tranquilo, né?

Eu tenho seis fontes de receita e todo dia eu estou: pô, eu podia fazer mais alguma coisa. Então começa a pensar nisso. Começa a melhorar o ambiente a tua volta. Começa a parar de compartilhar teus sonhos com esses fodidos aí dos seus amigos. Eles podem ser muito bons, o papo pode ser bom.

Pode ser engraçado lembrar daquelas piadinhas da quarta série: "eu peguei uma tinta e o professor sentou nela". Cara, tem quarenta anos essa merda aí. Pode ser legal, a companhia dos caras pode ser legal, **mas para de compartilhar teus sonhos, para de compartilhar teus projetos, nem fala que você está no Desafio.**

Vai fazendo, cara, vai fazendo.

Aí tem outra pergunta que me fazem muito aqui no stories: "Ícaro, a minha esposa não acredita em mim! Ícaro, meu marido não acredita em mim!". É porque você não produz resultado, cara. Porque você está há dois anos falando que vai enriquecer.

Porque você é o cara que conta a quinze anos a mesma piadinha de que vai ganhar na Mega Sena. Você não vai ganhar a porra da Mega Sena, cara. Você vai ser um fodido a vida toda. Tem três vezes mais chance de você morrer atingido por um raio enquanto vai fazer o joguinho do que você ganhar, de fato, na Mega Sena.

Para de pedir opinião pra **fodido**. Todo mundo pede opinião para pobre sobre dinheiro. E é sempre assim: **"Ah, não vai dar certo!"**. Não sabe de porra nenhuma! Nunca ganhou dinheiro nenhum! O que está falando da vida dos outros? Comece a focar em poucas opiniões que de fato importam. Não desista de uma carreira, não desista de uma atividade, não desista de um ramo sem falar com três pessoas bem-sucedidas desse ramo.

Porque o cara fala: "dá para ganhar dinheiro como esteticista?". Eu não sei! Eu tenho uma grande impressão de que dá, agora, fale com três esteticistas que ganham grana, e aí você desiste se elas te falarem: "minha filha, não dá mais, foi na sorte". Dá para ganhar dinheiro no Instagram? Fala com três caras, ou três moças, que mudaram a carreira, mudaram a vitrine, mudaram também de pessoas que conhecem ela através do Instagram. Aí você desiste se eles falarem que no Instagram é sorte, só se o cara tiver um abdômen trincado igual ao do Ícaro que você vai dar certo.

Para de falar de grana com quem está fodido.

Para de falar de planos e projetos com quem está insatisfeito.

Para de querer desistir das coisas porque não dá dinheiro antes de falar com três pessoas que ganharam dinheiro e que ganham dinheiro com essas atividades. Beleza?

Quando nós acabarmos, o que nós vamos aprender? Como é que nosso Desafio está dividido? E aí eu encerro hoje e vocês ficam **felizes** da vida! Nós temos aqui nosso Desafio dividido em dois blocos. Da primeira à segunda semana. Na primeira semana eu vou começar com as regras básicas de como funciona a Internet e como você monetiza nela. E não é como funciona a Internet para abrir o navegador do Google, não. Vamos fazer

E nós vamos até a aula 6. Na aula 6, vocês vão ter uma proposta única de vendas. Vocês vão ter sua **big idea.**



Quem é aluno do novo mercado já sabe, pela aula **154**, como construir o perfil do Instagram da melhor maneira possível. Vocês fazem esse negócio errado!

E as vezes o cara está na pós-graduação, no mestrado e fala: *"eu não sei como fazer dinheiro, Ícaro"*. Cara, você não sabe fazer dinheiro? Vocês já viram eu responder isso algumas vezes. Você não sabe fazer dinheiro, cara? Você está no mestrado. Você passou pela escola. Aí te falaram na escola que você tinha que fazer faculdade para ter uma posição social melhor e mais grana. Aí você foi para a faculdade. Fez a faculdade inteira e te disseram que você tinha que fazer todos os exercícios de Iniciação Científica. Falaram para fazer todos os TCCs. Fazer todas as atividades extracurriculares para ter grana. Aí você saiu e não tem grana. Aí vão te mandar para a pós-graduação.

Há uns dez dias atrás veio um cara e falou que estava fazendo doutorado e não tinha dinheiro. Cara, você é doutor. Sei lá! O cara vê o prisma que vai para o buraco da lua para ver o cu do E.T. que tá lá na lua, mas o cara não sabe fazer o mínimo para ele ganhar uma graninha. Doutor em Física? Dá aula de Física! Ensina as pessoas a passarem no ENEM. Aí você continua sendo doutor e se preparando para fazer suas pesquisas.

Mas, pelo amor de Deus, cara! Se você não sabe viver, se não sabe pagar as tuas contas, o que você vai ensinar?

Não sabe qual a diferença de um cheque especial que você usa achando que é tua conta. Você não sabe quanto ele custa. O que você vai ensinar para alguém, cara? Então na aula 6 vocês vão saber exatamente aquilo que vocês vão vender. Exatamente aquilo que vocês vão ofertar.

A aula 7 é a mais importante. É a espinha dorsal, por isso ela está em vermelhinho aqui.



Na aula 7 vocês terão um produto, uma oferta. O preço. Um bônus. Uma garantia. Uma situação de escassez. É isso que vocês vão ter. Daqui a sete dias, todos vocês que assistirem isso do começo ao fim terão esses 5 elementos que são os elementos fundamentais para a gente fazer uma primeira **oferta**.

E a partir daí nós vemos: o que é landing page, como é que que captura um lead, como faz uma página de vendas, como faz o teu convite. Vamos falar um pouquinho de tráfego também. Talvez eu arranje uns bônus legais para vocês verem as primeiras campanhas minhas de tráfego. Também vamos falar de evento, como faz webnário, como faz live, como transmite isso aqui, qual o sentido de fazer isso daqui. Não é só pegar 4000 e tantas pessoas e depois apagar e tchau! Existe um **motivo** para fazer isso.

E aí, meu caro, no 14º dia, para aqueles que resistirem, vocês todos estarão prontos para abrir um carrinho!

Olha, o Joel está falando que aplicou o método e faturou múltiplos 6 dígitos!

Eu fiz esse Desafio numa aula só. Num tiro só. Por umas 2 ou 3 horas. Na mentoria que o Joel me convidou. Havia 100 pessoas na mentoria. Preste **atenção**. A diferença é que eu vou dividir, vocês vão ter mais tempo para digerir. Enquanto eu falava, as pessoas mexiam no celular ou tiravam foto. O Joel incorporou o Chico Xavier. Ele estava comendo o livro, estuprando o livro. Maria da Penha no livro!

Quando acabei minha aula, ele disse: "cara, anotei tudo e vou colocar em prática". No outro dia ele começou a fazer um Desafio -- que é isso que vocês estão fazendo, lembra? O Joel foi o primeiro. Porque eu expliquei o Desafio na mentoria. Expliquei a lógica, mas nunca tinha feito. Meu perfil era pequeno. O Joel foi lá e colocou. O primeiro Desafio do Instagram, do mundo, foi o desse cara: Joel Moraes. Ele foi lá e meteu múltiplos 6 dígitos em 21 dias, se não me engano. Em 21 dias! O cara passou de 100 mil reais piscando.

E aí que vem uma coisa muito engraçada. Eu voltei depois desse Desafio pra falar com a turma do Joel. E eu falei assim: "de 100 pessoas que estavam aqui só 1 colocou em prática. O que vocês fizeram? Em 21 dias, o que fizeram?" Nada. Ouviram e foram embora.

Vocês vão acabar essa live e não vão atrás do livro. Vocês sabem que não vão. Metade não vai atrás dessa merda! Já tinham esquecido que eu recomendei um livro, né? E 20% vai atrás do vídeo Abundance, do Peter Diamondis. Daqui a pouco vai estar gravado e bonitinho ali. Clica no link e assista.

Então apliquem! Apliquem! Porque assim daqui a 14 dias, vocês estarão prontos para apertar um botãozinho e começar a ação de vocês. Fechado?

Amanhã eu vou falar sobre como a internet funciona. O filet mignon do perfil vai ficar pra amanhã porque é um adiantamento de aula. Amanhã eu vou ensinar como fazer um profile decente. Bem feito. Vou falar o porquê de vocês fazerem errado. Qual a diferença de postar no feed e nos stories. Quais as técnicas que você usa para cada um. Porque eu criei aquele padrão de post textual que hoje em dia tem um monte de gente usando. Como é que ele foi a consequência natural de uma fraqueza minha. Entendeu?

Fiquem ligados que amanhã às 8 horas da manhã a gente começa. Isso daqui vai ficar gravado em www.onovomercado.com.br/desafio. Depois eu posto nos stories. Beleza?

O Joel que fala: para o campeão, não tem surpresa. O cara que ganha uma medalha de ouro não começa a se rasgar, chorar e virar cambalhota. O cara da medalha olímpica comemora firme. Ele sabe a merda dos 10, 15 anos em que ele teve que se foder para ganhar aquela medalha. Daí, qual é a diferença entre quem faz 5 mil reais e de quem faz 1 milhão de reais na internet?

Quem faz 5 mil reais grita: "caralho! É possível! ". Eu gritei quando fiz os meus primeiros 5 mil reais. Você passa a piroca na cara de todo mundo que te zoou. Agora, quando você faz o teu primeiro 7 em 7, a sensação é de: "ah, legal! Show! Trabalhei para caralho e assumi um monte de riscos pra chegar até aqui". Comemora firme e volta ao trabalho. Beleza?

O Desafio começou. Não vou ficar dando parabéns para ninguém. Só vou parabenizar quem chegar até o final. Muita gente vai ver só essa primeira aula e não verá as outras. Que se foda! Só vou parabenizar quem chegar até o final. Beleza?

Começou **agora esse negócio!**

**Clique abaixo e conheça
mais do nosso trabalho.**



@icaro.decarvalho



facebook.com/onovomercadoo



onovomercado.com.br



**onovo
mercado**